

경영컨설팅학과 NEWSLETTER

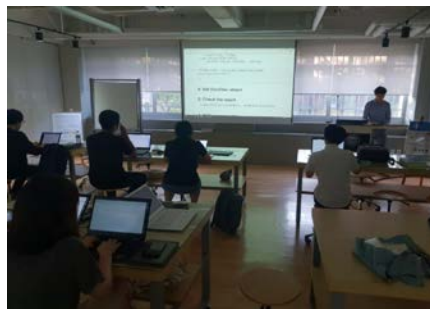
Vol. 18-08

컨설팅학과 이야기



2018 경영컨설팅 사례연구 경진대회 시상식

제3회 경영컨설팅 사례연구 경진대회 시상식이 열렸습니다. 수상한 모든 학우들께 축하의 말 전합니다.



고객관계관리를 위한 빅데이터 분석 비학위과정

아마존 리뷰 데이터를 활용하여 고객의 니즈를 분석하는 방법에 관한 '파이썬이 말해주는 리뷰 이야기' 특강이 지난 17일 진행되었습니다.



한창희 교수님 연구실 하계 세미나

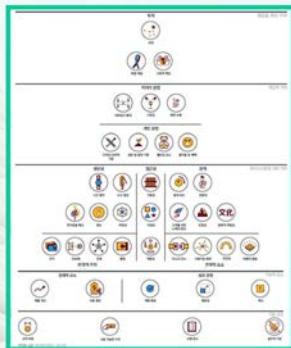
한창희 교수님 연구실에서는 지난 21일 세미나를 열었습니다. 많은 학우들이 참석하여 연구주제에 대해 이야기를 나눴습니다.



컨설팅 들여다보기

기존에 제시된 가치 피라미드는 매출로우의 욕구단계이론에서 모티브를 받아 고객이 제품/서비스를 인지하고 선택하는 가치 요소들을 계층적으로 설명합니다.

B2B 가치 피라미드 역시 서비스, 상품의 기능적인 부분부터 고객의 경영철학, 비전까지 고객의 니즈를 상세하게 분석하고 이에 대한 가치 제안 설계 방법을 제시합니다.



B2B 시장의 고객가치

HBR 2018 3월호 실린 'The B2B Elements of Value'를 정리했습니다. B2B에서의 가치 전략에 대해 알아보세요.



브레인스토밍의 새 패러다임

새로운 아이디어를 얻기 위해 쉽게 사용할 수 있는 방법인 브레인 스토밍! 어떻게 하면 잘 활용할 수 있을까요?

